

# Firmen & Fakten



## Laufen

### Kistner wird Geschäftsführer

Dirk Kistner wird neuer Geschäftsführer bei Laufen in Staudt. Der 47jährige kommt von Keuco in Hemer, wo er mehr als zehn Jahre als Verkaufsleiter tätig war. In dieser Funktion betreute er sowohl die Nord-/Ost-Regionen der Bundesrepublik als auch angrenzende Exportmärkte. Kistner soll dem Deutschlandgeschäft des Sanitärkeramik-Spezialisten neue Impulse geben. Die Geschäftsführung in Staudt wurde bisher von Frank de Haan, Export-Direktor der Laufen-Gruppe (Schweiz) wahrgenommen.

## Wöhler

### Dr. Fritz Wöhler tödlich verunglückt

Bei einem tragischen Flugzeugabsturz am 21. Dezember 2002 sind der langjährige geschäftsführende Gesellschafter der Wöhler Meß- und Kehrgeräte GmbH, Dr. Fritz Wöhler (60), sowie zwei weitere Insassen des firmeneigenen, einmotorigen Flugzeugs ums Leben gekommen. Dr. Wöhler hatte die Firmengeschäfte 1980 von seinem Vater übernommen und die Wöhler-Unternehmen in über 22jähriger Tätigkeit als Geschäftsführer und Mehrheitsgesellschafter zu einer heute weltweit tätigen Firmengruppe mit Standorten und Beteiligungen in Deutschland, Tschechien, USA und China geführt. Bereits zum 30. Juni 2002 hatte er sich aus der Geschäftsführung der Gesellschaft zurückgezogen.

## Artweger

### Diesenreiter kehrt zurück

Bruno Diesenreiter (50) ist seit dem 1. Januar 2003 neuer Geschäftsführer bei Artweger. Er war bereits 15 Jahre als Verkaufs- und Marketingleiter bei Artweger tätig, bevor er sich 1997 als Personalberater selbstständig machte. In seiner neuen Funktion steht Diesenreiter auch den Artweger-Unternehmen in Deutschland, Polen, Ungarn und der Slowakei vor. Die bisherigen Geschäftsführenden



Gesellschafter Friedo Jäger und Manfred Artweger ziehen sich aus dem operativen Geschäft zurück. Beide übernehmen als Beirat wichtige Kernbereiche. Jäger wird sich künftig um die Produktentwicklung kümmern, Artweger bleibt Finanzleiter.

## BWHT

### Hackert erneut ZDH-Vizepräsident

Nach einer Mitteilung des Baden-Württembergischen Handwerkstages (BWHT) wurde Klaus Hackert beim Deutschen Handwerkstag in Leipzig für weitere drei Jahre in seinem Amt als Vizepräsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) bestätigt. Hackert geht damit in seine dritte Amtsperiode. Auf Landesebene steht der Gas- und Wasserinstallateur- und Klempnermeister seit 1995 an der Spitze des BWHT.



## Nordwest

### 0,9 % Wachstum

Die Nordwest Handel AG meldet in ihrem Bericht zum 30. September 2002 ein geringes Wachstum des Handelsvolumens. Mit 1716,7 Millionen Euro lag der Umsatz aus Zentralregulierungs- und Eigenge-

schäft um 0,9 % über dem des Vergleichszeitraumes 2001 (1701,1 Millionen Euro). Das Wachstum resultierte vor allem aus der positiven Entwicklung des Geschäftes im Hauptbereich Haustechnik, der um 13,7 % auf über 698,4 Millionen Euro wuchs. Auch der Hauptbereich Stahl trug in hohem Maße zur weiterhin posi-

tiven Umsatzentwicklung bei. Mit 413,3 Millionen Euro konnte er seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum fast konstant halten. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ging in den ersten neun Monaten 2002 zurück. Das Vor-Steuer-Ergebnis lag per 30. September 2002 bei über 1,45 Millionen Euro.

Der Rückgang war im wesentlichen auf die Folgen von Insolvenzen und sonstigen Forderungsausfällen zurückzuführen. Für das Gesamtjahr 2002 zeigt sich Nordwest optimistisch was die Umsatzentwicklung betrifft. Das Ergebnis des Gesamtjahres wird unter dem des Vorjahres liegen.

# Firmen & Fakten

## Beka

### Herbst wurde Gesellschafter

Donald Herbst, der Mitte der 80er Jahre die „Kapillarrohr-Kühldecke“ entwickelte, ist seit November 2002 Gesellschafter der Beka Heiz- und Kühlmatten GmbH, Berlin. Herbst soll seine Kenntnisse und langjährigen Erfahrungen in das Unternehmen einbringen und zukünftig für technische Innovationen verantwortlich zeichnen.

## Techem

### 6,7 % Umsatzplus

Techem hat nach eigenen Angaben und auf Basis vorläufiger Zahlen im Geschäftsjahr 2001/2002 ein Umsatzplus von 6,7 % auf 379 Millionen € erwirtschaftet (Vorjahr: 355 Millionen €). Das EBIT ist auf 38,9 Millionen € (53,2 Millionen €) gesunken. Als Ursachen hierfür nennt das Unternehmen unter anderem Um-

strukturierungskosten sowie Goodwill-Abschreibungen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände bei Akquisitionen im Bereich IT Services sowie Markteinführungskosten und eine zunächst nicht erwartete schwache Umsatzentwicklung im neuen Bereich Home Automation. Für 2003 kündigt der Vorstand ein Umsatzwachstum auf rd. 406 Millionen € an und das EBIT soll auf rund 52 Millionen € steigen.



## Georg Fischer Fränkische

### Unter neuer Leitung

**Eugen Da Pra übernahm die Führung nach dem Ausscheiden von Rainer Eisenhut**

Rainer Eisenhut, der seit Oktober 2000 die Vertriebsgesellschaft Georg Fischer Fränkische aufbaute und seit April 2001 als Geschäftsführer verantwortlich zeichnete, hat mit Beginn des Jahres 2003 das Unternehmen verlassen. Bereits zum 1. November 2002 verließ Marketingleiter Uwe Kiesel das Unternehmen. Mit Ausscheiden von Eisenhut übernahm Eugen Da Pra (44) die Leitung. Er war seit 1995 in verschiedenen leitenden Positionen bei der Georg Fischer Rohrleitungssysteme AG tätig. Seit 2000 leitete er den Konzern-Geschäftszweig Haustechnik AG, Schaffhausen. Neuer Marketingleiter ist Joachim Brockmann.

# Firmen & Fakten

## Hansgrohe

### Von der Masco übernommen

Bereits am 20. Dezember letzten Jahres genehmigte die EG-Wettbewerbskommission die Übernahme des deutschen Badarmaturenherstellers Hansgrohe AG durch den US-amerikanischen Konzern Masco Corporation mit Sitz in Taylor/Michigan. Nachdem die Hansgrohe-Hauptversammlung dem Vorhaben am 27. 12. 2002 zugestimmt hatte, stockte die Masco ihre seit 1984 bestehende Beteiligung von 27 % am Hansgrohe-Grundkapital von 61,14 Millionen Euro auf 64,35 % auf und wurde damit Mehrheitsaktionärin mit alleiniger Kontrolle über das Schwarzwälder Unternehmen. Über den Verkaufs-

preis wurde Stillschweigen vereinbart. Während Masco Anteile anderer Familienstämme erwarb, behält die Familie Klaus Grohe ihre Aktienanteile. Auch die Führung des Hansgrohe-Konzerns liegt weiter beim bisherigen Vorstand unter dem Vorsitz von Klaus Grohe. Die Änderung in der Aktionärsstruktur soll keine Auswirkung auf Arbeitsplätze haben. Als Gründe für die Masco-Übernahme gibt Hansgrohe die Zukunftssicherung durch konsequente Internationalisierung sowie neue Zugänge zu Produkten, Technologien und Märkten an.

Der Hansgrohe-Konzern beschäftigt etwa 2400 Mitarbeiter in der Herstellung von Armaturen, Brausen, Mischern, Acrylwannen, Duschzubehör sowie Hydromassageprodukten und



**Klaus Grohe wird auch weiterhin als Vorstandsvorsitzender in Schiltach fungieren**

und Küchenmöbeln mit etwa 55 000 Mitarbeitern und rund 7,5 Milliarden Euro Umsatz. Davon wurden 1,5 Milliarden Euro in Europa realisiert. Bekannte Masco-Marken in Deutschland sind unter anderem Hütte-Duschsysteme,

macht schon heute gut 70 % seines Nettoumsatzes von rund 362 Millionen Euro (2002) im Ausland. Die Masco Corporation ist ein weltweit führendes Unternehmen in den Bereichen Haustechnik, Badausstattung

Jung Pumpen, Brugman Radiatoren, Gebhardt-Ventilatoren, Missel-Installationssysteme, Superia-Radiatoren, Vasco-Designheizkörper, Breuer-Duschabtrennungen und Damixa-Armaturen.

## Kludi

### Führer nicht mehr Geschäftsführer

Erich Fuhrer, seit drei Jahren Geschäftsführer und Sprecher der Kludi Unternehmensleitung, verließ überraschend das Unternehmen. Noch Ende Oktober 2002 hatte er sich zum Vorsitzenden des IT-Ausschusses der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft wählen lassen (SBZ 23/2002). Laut Pressemeldung wechselte Fuhrer nun zum 1. Januar 2003 in den Beirat der Kludi GmbH & Co. KG.

Nach leitenden Positionen bei der Duravit AG trat der Betriebswirt im Jahre 2000 in die Geschäftsleitung des Mendener Armaturenherstellers ein. Der 47jährige will seine Erfahrungen – speziell bei der Koordination von Auslandstöchtern – im Rahmen einer Unternehmensberatung vermarkten. Fuhrers Aufgabengebiete werden an seine beiden Geschäftsführerkollegen Werner Steffan (Vertrieb und Marketing) und Gerald Ecke (Produktion und Technik) aufgeteilt.



## Buderus

### Weiter auf Wachstumskurs

Buderus setzt seine Strategie, durch Übernahme funktionierender Vertriebsnetze in zukunftssträchtigen Märkten zu wachsen, konsequent fort. Im Dezember 2002 wurden das englische Unternehmen Boulter Boilers gekauft und in der Türkei 80 % des langjährigen Vertriebspartners Isisan Isitma ve Klima Sanayi A.S. übernommen. Nach Unternehmensangaben wurde damit in zwei wichtigen europäischen Märkten die Position für Markenprodukte aus Wetzlar gestärkt. Die erfolgreiche Internationalisierung von Buderus soll auch dem deutschen Markt nutzen, da steigender Absatz die Fixkosten in der Herstellung reduziert und damit ein stabiles Preisniveau sichert.

## Wettbewerb

### Ran an den Verbraucher!

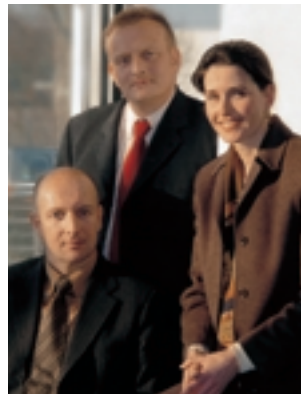


In SBZ 22/2002 bzw. bav 4/2002 wurde der „Ran-an-den-Verbraucher“-Wettbewerb rund um das Mikromarketing-Paket der Branchenkampagne „Neues Bad – Neuer Lebensraum“ gestartet. Gesucht und prämiert werden die besten und originellsten Aktionen und Ideen. Schon die Hauptgewinne der in zwei Kategorien aufgeteilten Initiative bieten die nötige Mitmach-Attraktivität: In jeder Gruppe gibt's für die Sieger eine Aktionsförderung im Wert von jeweils 5000 Euro.

Initiatoren des Praxis-Wettbewerbs sind die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS), der ZVSHK sowie SBZ/bav.

Die drei Veranstalter rechnen bis Ende Januar 2003 mit einem vielfältigen Konzept- und Ideen-Feuerwerk. Denn der Anreiz einer Teilnahme besteht nicht nur darin, wertvolle Preise zu gewinnen. Es geht auch um die Herausforderung, eigene Konzepte zu entwickeln, zu formulieren und umzusetzen, diese dann bei einer kompetenten Jury auf den Prüfstand zu stellen und von den besten Lösungen zu lernen. So betrachtet gibt es bei diesem Wettbewerb nur Gewinner. Nutzen Sie diese Chance, und machen Sie mit!

Alle weiteren Infos zum „Ran-an-den-Verbraucher“-Wettbewerb finden Sie in der SBZ 22/2002 oder im Internet unter [www.sbz-online.de](http://www.sbz-online.de), bzw. bei der VDS unter [www.sanitaerwirtschaft.de](http://www.sanitaerwirtschaft.de), Telefax (02 28) 92 39 99 33.



Die neuen Projektkoordinatoren bei Alape (v. l.): Thomas Paschkewitz, Michael Schuster und Sabine Strasser

## Alape

### Erweitertes Projektgeschäft

Mit drei neuen Projektkoordinatoren will Alape seine Kompetenz für die objektbezogene Waschplatzgestaltung ausbauen. Sabine Strasser (34), Thomas Paschkewitz (39) und Michael Schuster (33) sollen in ihrer neuen Funktion sämtliche

Informationen von Projekten in Deutschland bündeln und zudem Ansprechpartner für objektbezogene Waschplatzgestaltung sein.

## Grünbeck

### Potential für Wasserenthärtung

Die klassische Wasserenthärtung nach dem Ionenaustauschverfahren ist nach Auffassung von Grünbeck wieder auf Erfolgskurs. Im Gegensatz zu anderen Verfahren zum Kalkschutz werde das Wasser hier tatsächlich enthärtet und weich gemacht. Dabei handle es sich nicht nur um eine Kalkstabilisierung oder eine Ausspülung der Kalkbildner. Für den installierenden Fachhandwerker soll hier noch ein Wachstumsmarkt schlummern. Während in Frankreich etwa 100 000, in Italien 35 000 und in Belgien 15 000 Enthärtungsanlagen in Haushalten eingebaut wurden, sollen es in Deutschland erst 15 000 bis 20 000 Stück pro Jahr sein. Die Tendenz wäre aber schon jetzt deutlich steigend.

## Grohe

### Eggemann-Produkte integriert

Seit dem 1. Januar 2003 hat Grohe Deutschland die vollständige Produktpalette von Eggemann in das eigene Sortiment integriert. Gleichzeitig übernahm das Kunden-Service-Center von Grohe in Porta Westfalica die Auftragsabwicklung aller original WAS-Geräteanschlußventile, Sicherungs- und Gartenarmaturen. Als bekannte Orientierung für Handwerk und Fachhandel soll die Marke Eggemann bestehen bleiben.

## Techem

### Tochtergesellschaft in Rumänien

Die Techem AG hat nach Abschluß eines Pilotprojektes eine Tochtergesellschaft in Bukarest gegründet. Nach Unternehmensangaben sollen die ost-

europäischen Märkte zukunftsträchtig für Techem sein. In den letzten Jahren habe das Umsatzwachstum dort rund 50 % betragen. Bereits vor zwei Jahren hatte Techem eine Tochtergesellschaft im Nachbarland Bulgarien gegründet. Derzeit werden ca. 690 000 Erfassungsgeräte durch Te-

chem abgerechnet, was einem Marktanteil von ca. 53 % entspricht. Neben Rumänien und Bulgarien ist der Konzern in Osteuropa auch in Polen, Slowenien, Tschechien, Ungarn und in der Slowakei mit Tochtergesellschaften bzw. Beteiligungen vertreten.

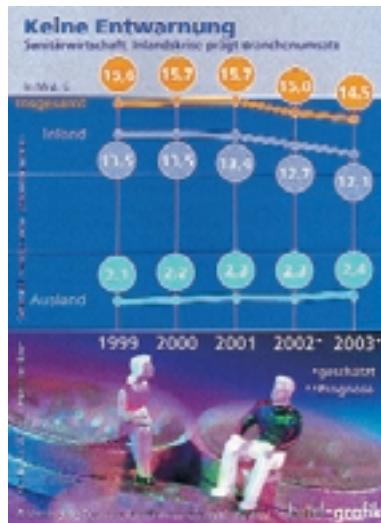


## VDS

### Keine Entwarnung

Der „Nachfragestau im Bad“ löste sich nach Auffassung der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) auch im vergangenen Jahr nicht auf. Das Inlandsgeschäft entwickelte sich im Gegenteil praktisch von Monat zu Monat schlechter. Für das Gesamtjahr erwartet die Branche daher ein Umsatzminus von über 10%. Während Handwerk und Großhandel noch auf eine einstellige Einbuße hoffen, befürchten die meisten Produzentengruppen einen deutlich zweistelligen Rückgang. Auch für 2003 überwiege die Skepsis. Mit einer moderaten Erholung sei aus heutiger Sicht erst ab 2004 zu rechnen.

Tendenziell ähnlich sieht das ifo-Institut die Situation. In den „Marktdaten für den Wirtschaftsbereich Haus- und Gebäudetechnik in Deutschland“ schätzt es u. a. den Umsatz der Sanitärsparte für 2002 auf 15 Milliarden Euro (nach 15,7 Milliarden Euro). Stablen Exporterlösen von jeweils 2,3 Milliarden Euro steht ein um gut 5% sinkendes Inlandsvolumen (12,7 nach 13,4 Milliarden Euro) gegenüber. Es soll, so die jüngste Prognose, im kommenden Jahr weiter auf 12,1 Milliarden Euro fallen.



Das Inlandsgeschäft verhagelt der Sanitärbranche 2002 die Umsatzbilanz

## KME

### Positives Fazit

Ein positives Fazit zogen die KM Europa Metal AG und die Viega Franz Viegener II GmbH & Co. KG nach ihrer gemeinsamen, elf regionale Fachtagungen umfassenden Veranstaltungsreihe zum Thema „Neue Chancen durch innovative Techniken“. Dabei standen unter anderem aktuelle Entwicklungen in den Rahmenbedingungen für Gas- und Trinkwasserinstallationen im Mittelpunkt. Allein im September und Oktober 2002 fanden sechs Fachveranstaltungen im Nordwesten, Südwesten und Süden Deutschlands statt. Bei den Tagungen konnten über 600 Teilnehmer gezählt werden, insgesamt wurden damit weit über 1100 SHK-Fachhandwerker und Planer erreicht.

## Inda Vertrieb wieder dreistufig

Badausstattungsprodukte des europäischen Herstellers werden in Deutschland nicht nur im klassischen 3stufigen Vertriebsweg verkauft, sondern bestimmte Artikel und Serien haben sich herauskristallisiert, die auch 2stufig vertrieben werden. Inda Deutschland hatte sich vor Jahren dazu entschlossen, auch diese Möglichkeiten zu

nutzen, da bei vielen Fachgroßhändlern aufgrund der Straffung der Sortimente keine Bereitschaft bestand, weitere Artikel aufzunehmen und zu vermarkten. Ausnahmen bestehen vor allem bei exklusiven Designerserien im Badmöbelbereich und in der Hotelbad-Ausstattung. Seit Mitte letzten Jahres hat sich nach Firmenangaben diese Einstellung des Fachgroßhandels gravierend geändert. Der Handel habe registriert, daß sich bei Inda

die drei Produktbereiche Accessoires, Badmöbel und Duschtrennungen in den letzten Jahren positiv entwickelt haben und wolle nun das breite Gesamtprogramm ausloten und nutzen. Die Geschäftsführung von Inda Deutschland hat sich deshalb entschlossen, den Gesamtvertrieb klassisch auszurichten. Im Zuge dieser Neuorientierung wurden bereits zu Beginn diesen Jahres entsprechende Maßnahmen in die Wege geleitet.

## Weishaupt

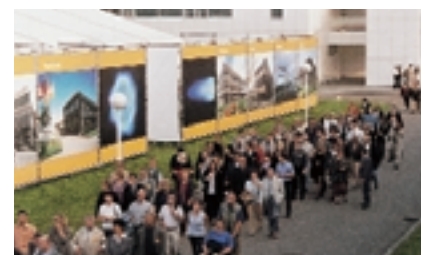
### Wachstum gegen den Trend

Weishaupt lud im September 2002 in seinen oberschwäbischen Stammsitz und rund 35 000 Besucher kamen zur offiziellen Auftaktveranstaltung und zum Tag der offenen Tür. Anlaß für die Feierlichkeiten war das doppelte Jubiläum des Unternehmens: Vor 50 Jahren ging

in Schwendi der erste Brenner in Serie, vor 70 Jahren gründete Max Weishaupt, Vater des heutigen Hauptgesellschafters Siegfried Weishaupt, seine Maschinenbauwerkstatt, aus der das weltweit verzweigte Industrieunternehmen hervorgegangen ist. Guten Grund zum Feiern bieten neben den Daten vor allem die Bilanzen und Tendenzen. Das Unternehmen wächst fortwährend – auch gegen den Branchen- und allge-

meinen Wirtschaftstrend – und meldet stetig neue Investitionsrekorde. Nach Firmenangaben wurden alleine in den letzten zehn Jahren 200 Millionen Euro investiert. Der Industriekonzern beschäftigt nahezu 3000 Mitarbeiter, mehr als 1000 davon in Schwendi. Die Zahl der ausländischen Tochtergesellschaften stieg auf heute 15 an und im In-

land gehören jetzt 30 Niederlassungen zum Unternehmen. Der Jahresumsatz betrug 2002 annähernd 350 Millionen Euro.



# Firmen & Fakten

## Duravit

### Seminare 2003

Die Schwarzwälder haben ihr Schulungsprogramm für 2003 um einige interessante Themen, wie z. B. Wellness, ergänzt. Es gliedert sich in drei Programmblocke „Produkte und Materialien“,

„Badplanung und Gestaltung“ sowie „Marketing und Verkauf“. Interessenten aus Handwerk und Handel können sich aus 19 unterschiedlichen Seminartypen ihr individuelles Weiterbildungsprogramm zusammenstellen und so ihr Wissen schrittweise, z. B. zum Design-Bad-

gestalter, erweitern. Die Seminarbroschüre 2003 nennt rund 30 Termine für Hornberg sowie 20 für Meißen und ist erhältlich bei Duravit unter Tel. (0 78 33) 7 03 15, Fax (0 78 33) 70 73 15 oder per E-Mail unter [schulung@duravit.de](mailto:schulung@duravit.de).

## HighTech

### Umfirmt

Die bisherige HighTech & Vola AG hat sich in High Tech Design Products AG umfirmiert. Diese Maßnahme wurde erforderlich, nach dem die fast 30jährige Zusammenarbeit mit dem dänischen Hersteller der Vola Armaturen zum 31. Dezember 2002 endete.

Rotex

### EnEV-Forum auf der ISH 2003

Über Auswirkungen und Chancen der neuen Energieeinsparverordnung informiert das „EnEV-Forum“,

das Rotex während der Fachmesse ISH 2003 vom 25. bis 29. März 2003 in Frankfurt durchführt. Die Veranstaltung richtet sich an Architekten, Planer und Heizungsbauer. Das Forum soll Möglichkeiten, alternative Ansätze und planerische Freiheiten

bei der Umsetzung der EnEV aufzeigen. Auf dem Programm stehen unter anderem die Anlagenbewertung nach DIN 4701 Teil 10, die Anforderungen an ein modernes Niedrig-Energie-Heizsystem und der Anlagenvergleich anhand von Primär-

energieaufwandszahlen. Das EnEV-Forum findet an zwei Tagen während der ISH auf dem Messegelände statt. Die Teilnahme ist gebührenfrei. Die genauen Termine und weitere Infos gibt es bei Rotex, Telefon (0 71 35) 1 03-0.